

«Nos preocupa crecer lentamente y que otros competidores nos cacen»

► Su negocio es pionero: subastar los bienes de las empresa en quiebra a través de Internet

FELIPE SÁNCHEZ

✉ local@diariodepontevedra.es

PONTEVEDRA. «Nuevos tiempos, nuevas reglas». Emilio Rodríguez Guerra lo tiene claro, y además, predica con el ejemplo. Que los tiempos difíciles traen consigo nuevas oportunidades es algo que demuestra este joven emprendedor pontevedrés en su negocio asistenteconcurzal.es.

La crisis económica que azota al país ha provocado que numerosas empresas entren en proceso concursal y se vean obligadas a liquidar todos sus activos. Sin embargo, es en este contexto donde este joven ha encontrado su oportunidad de negocio. Su novedosa idea consiste en realizar una subasta en Internet de los activos de aquellas empresas en proceso de liquidación. Además, los acreedores de estas compañías podrán solicitar su crédito a través de la plataforma.

A sus 27 años recién cumplidos está al frente de esta empresa que, desde su creación -en diciembre de 2010-, ya ha sido galardonada con el premio Emprendedor Universitario UNED 2011 y ha sido finalista en el premio Joven Empresario del año en Galicia.

Consciente de las pocas barreras de entrada que tiene Internet -cualquiera puede imitar su idea- tiene claro que su empresa debe crecer rápido para así lograr posicionarse como la compañía líder de su actividad. «En Internet lo que más se premia es el nombre. Si creas un negocio y te posicionas rápido obtendrás ventaja frente a tus competidores. Hay muchas páginas de subastas, pero la primera es Ebay», declara el joven pontevedrés, con la seguridad y el paso firme de quien tiene las cosas claras. Al igual que Youtube o Facebook, también ellos fueron pioneros y hoy por hoy siguen siendo líderes. «Nos preocupa que al crecer lentamente otros competidores nos cacen. Tenemos que aprovechar que actualmente no hay ninguna página tan desarrollada como la nuestra», confiesa.

Geográficamente, la compa-



Emilio Rodríguez Guerra, promotor de Asistente Concurzal S.L. J. CERVERA

ña inició su actividad en Pontevedra. En un primer momento el tamaño de la ciudad favoreció a su negocio, ya que «en un entorno reducido los administradores concursales se conocen entre ellos y esto nos propició varias empresas. Aunque ha llegado el momento de expandirse, actualmente lo estamos haciendo por Galicia y recientemente hemos incorporado alguna empresa de Madrid. Nuestro objetivo próximo es llegar al ámbito nacional», comenta, ambicioso.

Afincado en Marcón y estudiante de Empresariales, cuenta que «aunque es importante tener una base teórica, he aprendido más con la práctica que en la facultad. El mundo real es otra cosa». La idea de su negocio no fue inspiración divina. Además de «estrujarse la cabeza», este joven realizó un máster en diseño web. «Internet es el futuro», declara contundente.

Su negocio, como si llevara toda

una vida, lo explica con claridad y sin dudar una palabra, pero sobre todo con convencimiento y pasión.

Asistenteconcurzal.es se divide en dos plataformas: liquidaciondeempresa.com y empresaenconcurso.com. El primer portal se dedica principalmente a la venta -a modo de subasta- de los activos de las empresas que entran en proceso de liquidación: desde naves industriales, oficinas, locales, te-

«Es importante tener una base teórica, pero he aprendido más con la práctica que en la facultad. El mundo real es otra cosa»

«La subasta favorece a la empresa, que obtiene un beneficio mayor, y al usuario, que puede encontrar gangas»

rrenos, garajes, coches o camiones hasta todo tipo de material de oficina, ordenadores, pantallas o impresoras.

El método de subasta es simple «se establece un precio mínimo. Una vez que se recibe la primera oferta, se inicia la cuenta atrás. Finalmente, el último usuario que ha realizado la oferta mayor es quién se lleva el producto», explica.

El usuario encuentra un mercado novedoso, donde hay de todo -ya sea para uso particular como para desarrollar alguna actividad productiva- y a un precio relativamente bajo. Sin embargo, no solo se beneficia el comprador, sino que «gracias a que los usuarios se enteren y participen en la subasta, muchas empresas en liquidación de activos pueden lograr unas mayores ganancias por sus bienes. Generalmente, los administradores concursales cuando tienen que enajenar los bienes de una empresa se desentenden y realizan ventas por lotes, por ello se obtiene un beneficio menor que en una subasta», razona su creador. Por tanto, que los administradores concursales confíen en este sistema es una cuestión vital. Para ello, además de las diferentes acciones promocionales que la empresa realiza en congresos relacionados, la profesionalidad y seriedad se convierten en virtudes de obligado cumplimiento, y este joven empresario es consciente de ello, «los administradores que tenemos están muy contentos y cuando tienen un nuevo concurso no dudan en volver a utilizar nuestra página».

La segunda plataforma, empresaenconcurso.com, facilita la labor a los administradores concursales, ya que «cuando una empresa entra en un proceso concursal, los administradores deben ponerse en contacto con cada acreedor, uno a uno. Gracias a este sistema, estos pueden inscribirse en la lista. Además, el administrador puede obtener diferentes listados o informes, en definitiva, poner en orden sus datos».